Învață cum să te faci remarcat

On Ianuarie 26, 2009

Fă dovada calităților tale excepționale într-un proces de generare a valorii nou adăugate.

Este de necrezut ! Este excepțional ! Şi da, este adevărat ! Ceea ce am observat astăzi în drum spre casă a fost cea mai importantă lecție de afaceri pe care am învățat-o vreodată, care nu se prezintă la nici un curs și pe care trebuie neapărat să o reții și tu.

Eram pe bulevardul Ştefan cel Mare și mă îndreptam spre casă, când deodată, ceva mi-a atras privirea. La numai cinci metri în fața mea un pitbull fără lesă mergea alături de stăpânul său. După atâtea accidente care s-au întâmplat și despre care s-a tot vorbit la televizor și în presă, am crezut că acești câini feroce trebuie să meargă însoțiți de stăpânul lor doar în lesă și mai ales cu botniță. Dar azi mi-am schimbat părerea. Pitbullul acesta arată la fel ca orice alt câine - doar că nu avea urme de lovituri, era curat și îngrijit, spălat și foarte bine dresat. Totodată avea și botniță, dar sunt convins că nu avea nevoie de ea.

Mai bine de zece minute am mers alături de pitbull și stăpânul său. Şi în tot acest timp, deși se afla foarte multă lume pe bulevard, câinele n-a sărit la nimeni. Era mereu lângă stăpânul său. Uneori ocolea oamenii, dar tot timpul revenea lângă stăpânul său. Nu și-a făcut nevoile pe trotuar, nu s-a scărpinat de purici, n-a sărit la nici un trecător dintre atâția care mergeau pe trotuar și nimeni nu l-a ocolit, deși era de talie de mare. Mai mult decât atât trebuie să vă spun că toată lumea, absolut toată lumea a întors capul după acest pitbull extraordinar de bine dresat și bine îngrijit.

Leadership: Ești capabil să-ți generezi un plus de valoare provenit din totalitatea unor forme de rezultate ce pot fi validate din unghiul percepției pe care o lași celor ce te privesc?

Însă nu pitbullul este cheia acestei întâmplări, ci stăpânul său, care într-adevăr era dresor de meserie. Privește un om care a știut să se facă remarcat în mulțime. Sunt convins că în fiecare zi el atrăgea noi clienți, noi oameni dornici să-și vadă câinele de acasă la fel de bine dresat. Personal, dacă aș dori să-mi dau câinele la dresat, fii sigur că la acest dresor m-aș duce, pentru că mi-a inspirat foarte multă încredere. Felul în care s-a comportat pitbullul în mulțime m-a asigurat că dresorul este un bun profesionist care știe să se afirme într-un mod spectaculos, care știe să-și pună în valoare calitățile practice pe care le are.

Cu adevărat uimitor este faptul că acești oameni, care știu să-și facă atât de bine cunoscute serviciile și produsele pentru a atrage clienții, nu-i întâlnim oricând și pe toate drumurile. Dar atunci când se află în preajma noastră nu se poate să nu-i observăm. Şi de aceea merită să vorbim întotdeauna despre ei, pentru că sunt remarcabili, sunt unici, iar serviciile pe care le oferă sunt de calitate și de un înalt profesionalism.

Tu poți să-ți exprimi unicitatea prin asocierea cu imaginea unui om care stăpânește o anumită artă? Atitudinea este cea care dă tonul propriului tău „brand"? Care sunt priceperile tale excelente? Care crezi că este calitatea esențială care îți lipsește pentru a fi remarcabil? Manifești o grijă autentică față de potențialul tău de a face lucrurile să funcționeze? Sprijini hotărârea de a avea o interacțiune pozitivă cu ceilalți oameni?

Rezultate ce le obții printr-o demonstrație de artă și prin etalarea unei anumite stări de spirit care cuprinde atitudine și determinare, pot fi validate ca o practică a perspectivei de relaționare din unghiul percepției pe care o lași celor ce te privesc.

Leadership: Poți face dovada calităților tale excepționale apelând la un atribuit al imaginii care face obiectul încercării de a maximiza o anumită măsură de feedback, care poate fi utilizată în mod independent sau în construcția unei noi caracteristici personale?

Ceea ce proiectezi în ochii celorlalți are ca resort nevoia de a evidenția un set relevant de calități care dezvăluie experiența ta singulară, a self-confirming potențial, ceva ce poate fi parcurs cu privirea, dar înțeles numai prin funcțiunea însușirilor tale dacă reusesti să demonstrezi utilitatea unei anumite cereri, a unei cauze sau a unei abordări.

Pentru a putea atrage atenția celor din jur, pentru a reuși să te faci remarcat, trebuie să înveți să îți promovezi produsele și serviciile excelente pe care le oferi. Obiectivul tău este să îți creezi o imagine unică, bine poziționată în mintea celorlalți oameni, respectiv a clienților.

Seth Godin, autorul celebrei lucrări „ *Vaca Mov* " avea mare dreptate: " *Cu cât mai intransigentă este piața, cu cât este mai aglomerată, cu cât sunt mai ocupați clienții tăi, cu atât mai mult ai nevoie de o idee remarcabilă. Lucrurile făcute pe jumătate vor da greș.* "

Este, deci, destul de clar cine vor ieși în față - oamenii, respectiv firmele care au curajul să își facă cunoscute serviciile de înaltă performanță, care știu să-și mărească numărul de clienți și care înțeleg ideea de a fi remarcabil.

A fi remarcabil înseamnă să-ți definești o formă de singularitate pe care numai un performer să o poată aduce în mod specific în arta sa, fără să te gândești la onorariul care trebuie achitat de partea interesată.

O valoare nou adăugată este o idee remarcabilă prezentată ca pe un bun care nu-și epuizează resursele, fiind necesar de păstrat ca pe un dar de suflet.

Tot ceea ce poate da mai bun un om din el însuși nu trebuie epuizat, ci valorificat la maximum. Valoarea unui individ înzestrat cu acele calități și particularități ideale care îi permit să-și asigure un rol de referință în palmaresul de invidiat al carierei sale - se aseamănă cu un sistem de operare proiectat să funcționeze la fel, atât pe desktop, cât și pe telefon sau tabletă.

Fiecare astfel de individ este înzestrat cu un "sistem de operare" care facilitează mai bine progresul propriei evoluții, prin aprovizionarea permanentă a fluxului comunicării între trăsăturile, competențele și motivația sa – cele trei elemente principale care, conectându-se concomitent, îi optimizează valoarea.

Ai auzit vreodată de Thomas Edison? Sigur că da. Ai auzit vreodată de Bill Gates? Sigur că da. Ai auzit vreodată de Elvis Presley? Dar de Michael Jordan? Sigur că da. Cu toții am auzit de ei, pentru că ei au știut să se facă remarcați.

Cel mai mare avantaj performerilor este că știu să se facă remarcați și știu să se afirme sub propria lor firmă ÎN AVANS, adică înainte de a câștiga ceva de pe urma importanței pe care și-o relevă în ochii opiniei publice.

Leadershipul se află între două valențe de forțe aproximativ egale: mai întâi câștigi experiență prin pasiunea pe care ți-o cultivi singur, apoi câștigi notorietate prin imaginea pe care ți-o construiești cu ceea ce adaugi la "favorite" în preferințele celorlalți.

Source: https://neculaifantanaru.com/invata-cum-sa-te-faci-remarcat.html